合作制度

東方文庫第二十二種

東方雜誌社編印
商務印書館發行



合作制度

東方雜誌二十
週年紀念刊物

目次

論消費合作

孫錫麒著

合作的種類很多，如信用合作，農業合作，生產合作，消費合作等。但消費合作是合作中最重要的一種，是世界上經營得最有成效的一種，也就是我國現在所最需要的。本文只講消費合作；且因篇幅有限，說得非常簡略。至於別種合作，著者改日當另做文研究。

本文，前三節指出現代經濟組織的缺點，及其補救的方法；中三節略述組織和經營消費合作社的方法；後二節是合作歷史的概觀，及其近況。

一　廣告術及販賣術的用意是製造消費者的無意識的慾望——現代營

業術的鉅大的耗費——這筆耗費到底仍是轉嫁到消費者身上

二　物價的騰貴多半是由於中間商人太多——商人的不道德的行爲——消費者倒霉——要除去這些弊害非根本的改造現代經濟組織不可

三　營利主義是萬惡之源——大家都想發財就互相競爭起來——競爭的結果是優勝弱敗——二個相對的階級就此成立——消費合作是治這病最適宜的藥

四　羅虛戴爾合作社的方法——最出色的是消費者得分紅利——聯店的失敗就是因爲不用這個方法——一人一票權——現錢交易分文不賒

五　組織和經營合作社的方法——社員的信仰是一個最重要的條件——經理人的重要——開辦時應先有一個正確的預算——股銀總額沒有一定的限制——每股的價額不宜太大亦不可太小——股份利率不可太高——董事部——教育委員會——羅虛戴爾方法最是完美辦合作的應該遵守

六　批發合作社——設立許多工廠購置無數地產經營生產事業——創設銀行部和保險部——合作運動成爲世界上的唯一偉業——批發合作社組織的大概

七　合作略史——合作運動是產業革命的產兒——羅勃渦文是合作主義的首創者——他也是英國嬰兒學校的首創者——他排斥一切宗教——紐哈謨奈——勞動交易社——皇后林——羅虛戴爾合作社的開場——夢想變成了事實

八　各國合作運動近況——德意志——俄羅斯現在合作最發達——法蘭西——比利時的消費合作社與別國的稍有不同——瑞士——丹麥——歐洲的其他各國——美國——日本的合作事業也十分發達——可憐的中國——要改造中國除了合作沒有別的方法

本文參考左列各書

Consumers' Coöperation, by Albert Sonnichsen.
The Hope of the Consumer, by Emerson P. Harris.
History of Coöperation, by George Jacob Holyoake.
Rochdale Pioncers, by George Jacob Holyoake.
The Future of Industry, by Leonard S. Woolf.
The People's Year Book, 1920
The Story of C. W. S. by Percy Redfern.
Industrial Coöperation, by Catherine Webb.

一

我們出外，無論是往通都鉅邑，或窮鄉僻壤，只要是通商的地方，到處都看見許多光怪陸離的廣告。有時我們一見這種廣告，便會不知不覺的發生一種新慾念。

本來我們並不想買某種貨品的，或我們平素並不曉得那貨品的，或那貨品於我們是毫無用處的，但見了那廣告，竟能引起我們需求的心。這便是現代商人用來製造消費者的慾望，藉以推廣商品的銷路，以達其營利主義的目的的強有力的工具。

廣告的用意，非僅是使閱者曉得某種貨品在某處某店，或某廠，有發賣的，並且要使閱者發生一種購買那貨品的慾念。他的目的是：（一）引起消費者的注意；（二）創造消費者的慾望。一個人受了這種廣告的誘惑，除非他有極強的判斷力，和自制力，鮮有不被他煽動的。

廣告之外，還有許多別種勸誘的販賣術（Persuasive Salesmanship）來煽惑消費者。譬如我們到一爿商店裏去買物，那店的夥友要是有極好的販賣術，花言巧語的，有時竟能把我們說得至少買了一或二件貨品才肯走。薛爾騰說道：『販賣術是一種勸誘他人購買有利於我們（指商人）的商品的才能。』他又說

道：『你（指商人）的目的，是說動那個和你說話的人的意志；你的目的，是使他決定你要他決定的事，使他做你要他做的事。』（註一）我們看了這幾句話，也可不言而知販賣術的用意和勢力了。

中國苦無統計可稽，我們無從曉得每年在廣告上，和別種販賣術上，要耗費多少錢。試觀美國，不要說別的，就是在大雜誌上登廣告，有的每期一頁竟要數千元；其他如電氣廣告，野外廣告，車中廣告，模型廣告等，所化費的，爲數更是浩大。據一九一三年的調查，美國那年單就廣告費一項而論，已是一、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇餘元；還有耗費在別種販賣術上的，又是一、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇餘元。統計起來，竟比同年的教育費，多了差不多二倍。（註二）試思，將這些很有用的財力，浪費到這種一無價值的地方去，可惜不可惜呢！

有人說道：『不見得舉凡廣告，都是使消費者去買不正當的貨品的罷？』對於這句話，我們若稍爲留意，便不難發見：凡是登廣告的商品，幾乎多半是奢侈品，和

種種新奇的，人生可免的物品。有益於人生的物品，雖則也有登廣告的，但是占極小一部分。因爲奢侈品等有厚利可圖，除去廣告費外，還有很多餘利；至於日常的生活必需品，(一)本來用不着登什麼廣告，(二)爲利很薄，若登廣告，非但無利可賺，恐怕連廣告費都將無從出產。所以由理論上，實際上，觀察下來，我們可以斷定：登廣告的物品，大半是非必需的。消費者處在這種營利主義的社會裏，就免不了被他們引起種種無意識的慾望，購買非必需的物品。

(註一) Arthur Frederick Sheldon: The Science of Business Building.

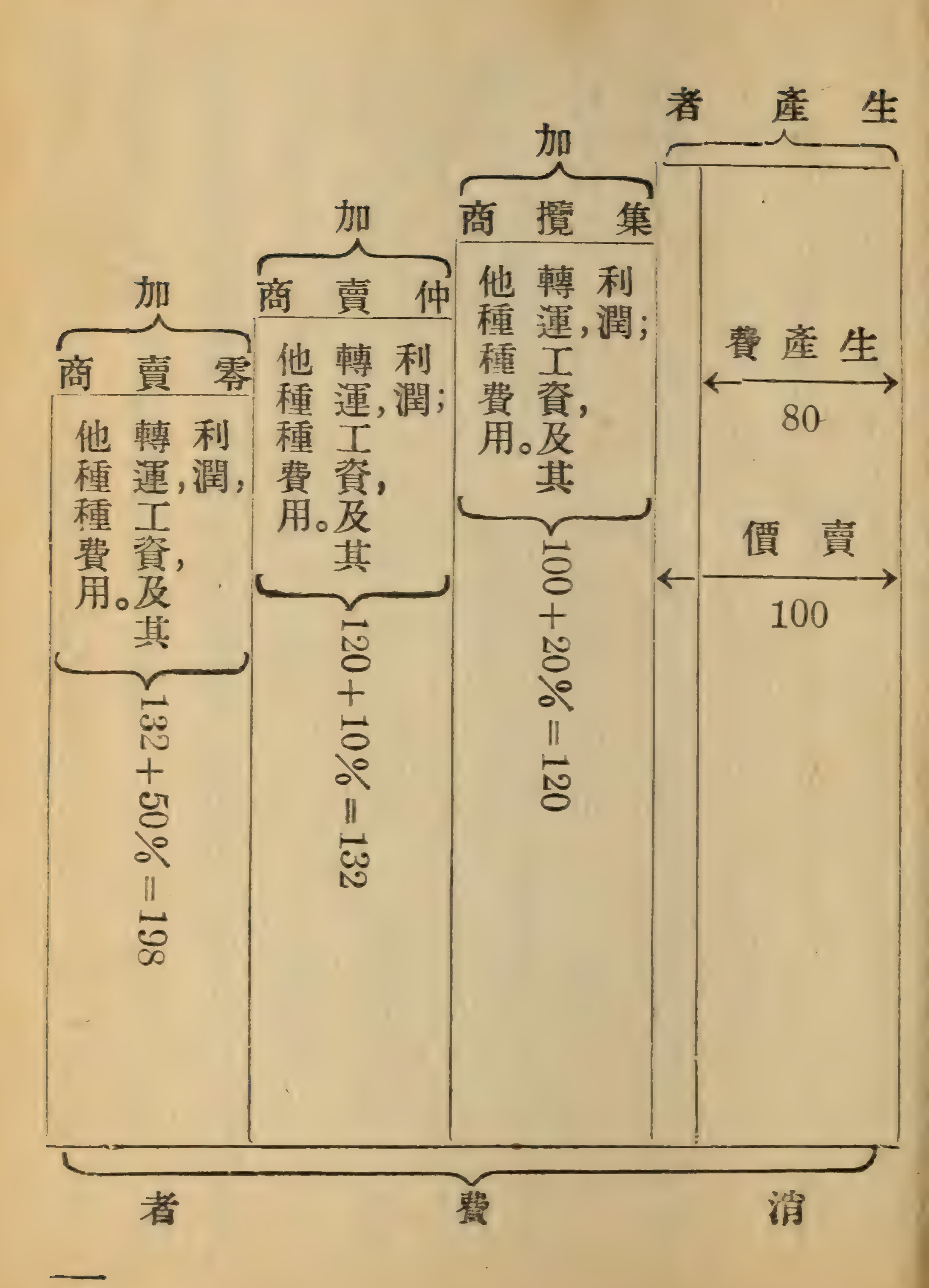
(註二) 同年美國的教育費爲七〇四、〇八二、二九五元。

二

近來物價騰貴，與日俱增，其原因雖是很多，中間商人居中剝削，却是一個大原因。現在市場上的商品，從生產者手裏，轉到消費者手裏，不知要經過多少中間商

人；每經過一個中間商人，那商品的價格，就至少要增加百分之十，迨轉到消費者的手裏，價格當然是非常高貴了。例如我們日常吃的米，農夫賣給米販，譬如說每石只五圓；那米販除去轉運，及貯藏種種費用外，至少自己要賺一分錢。他賣給城市大米商的時候，每石已經差不多要五圓七八角了，再由這個米商轉賣給各埠的大米行，由大米行轉賣給各地的小米舖；譬如大家都只賺一分錢，等轉到消費者手裏，每石已經要七圓，或八圓了。

非但米是如此，其他我人日常的生活必需品，也都如此，試看下圖，這是現在無論那種商品，從生產者移到消費者時所必經過的週折。——由集攬商（Collecting trade）而仲賣商（Intermediary trade），而零賣商（Retailers）這些商人，全都不事生產，專以剝削消費者的利益為務；其中尤以零賣商剝蝕的最多。現在市場上零售店不知有多少，即以上海而論，大小京貨店，洋貨店，幾乎觸目盡是。每一個零售店平均至多供給七八十家；（註三） 這店的房金，夥友的工資，及裝飾等



生產者
生產費
80
賣價
100
加
集攬商
利潤;轉運,工資,及其他種種費用。
100+20%=120
加
仲賣商
利潤;轉運,工資,及其他種種費用。
120+10%=132
加
零賣商
利潤,轉運,工資,及其他種種費用。
132+50%=198
消費者

費用，歸根却都加在這七八十家消費者身上。據美國一九一三年的調査，（註四）每年消費者直接消費在零賣商手裏的總數約二〇、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇元。百分之四十，却是被中間商人剝蝕去的。列表如左：

收入者	金額	百分比例
農夫及製造者等	一〇、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇元	五〇%
鐵路公司轉運商人及掮客等	三、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇元	一五%
躉賣商	二、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇元	一〇%
零賣商	五、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇元	二五%
總計	二〇、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇元	一〇〇%

此外，這般商人還要做許多不道德的事情，如商品中參加劣品，數量虛浮，變造品質等。這些行爲，不唯是個人道德的瑕疵，且直接間接的影響於社會。據艾林博

十（註五）的調查，美國市上食品中百分之八至百分之十五參有腐壞的，有害於人生的食品。麥肯（註六）說道：『美國每年幾乎有三百萬人民，是因爲吃了腐壞的食品而死亡的！』納脫（註七）說道：『倘若你把全紐約城中的食品，收集在一起，我敢說：百分之四十是腐壞的，應該棄去的；紐約的人民，每個時辰受着這種腐壞的食品的毒！』

美國的政府，專爲調查和防止一般商人在食品中參加腐壞的食品，特設有許多機關，並有很嚴厲的法律監督着，其成效尚不過如此。我國既無法律來限制，社會公衆又漠不關心，政府更視爲毫不相干的事，於是一般惟利是圖的商人，得爲所欲爲；受其害的，每年恐怕不下幾千萬人！

至於數量虛浮，品質變造，尤爲現在一般商人的欺人慣技；且他們的方法，非常巧妙。在美國雖有專爲考查這種事務而設的 Departments of weights and measures 等機關，但他們的能力，究竟還敵不過一般商人的奸滑，所以也沒有

得着多大的成效。其實，要防止這些弊害，那裏是用些消極的方法所能奏效的。我們應該先明曉其根本的原因；其根本的原因，是在於現代經濟組織的不好，我們要除去這些弊害，當然也須從改造現代經濟組織下手。

（註三）在美國每個雜貨店平均祇供給六十家，或甚至僅四十家。

（註四）見 American Academy of Political and Social Science 的 Annals, July, 1913, "The Cost of Living"

（註五）艾林博士(Dr. Allyn)是出名的" Westfield List" of Pure Food 的編纂者。

（註六）麥肯 (Alfred W. McCann) 是紐約世界報(New York Globe)食品欄的編輯者。

（註七）納脫(Gaston G. Netter) 是 International Pure Food Association的會長。

三

現代經濟組織所發生的弊害的根本原因是什麼呢？一言蔽之，就是營利主義。

什麼欺人的廣告，奸滑的販賣術，變造品質，浮虛數量，營居間的生活種種行為，無非都為要達到營利主義的目的。人人既都想達到營利主義的目的，便貯蓄資本，利用機器，互相競爭起來。競爭的結果，當然是逃不了優勝弱敗的公例。經濟上所謂優者，便是有資本的，弱者，便是沒有資本的。有資本的既佔了經濟上的優勝地位，就更肆起威來，掠奪弱者：以極小的報酬，雇用為衣食所趨的勞動者；以超出生產費數倍以上的高價，售賣其貨物給消費者。結果，弱者的所有，都被他們兼併了；社會上的兩個苦樂極不平的階級，也就由此成立了。一個是操縱一切生產和分配的機關，不勞而獲的有產階級；一個是失却一切所有，受人使揮，一天不做工，就要挨餓的無產階級。富者既一天富如一天，貧者便一天貧如一天，於是，遂成了現在這樣半身不遂的社會。

渦文(Robert Owen)曾大聲地說道：『凡競爭，利潤，私家僱主，買賤賣貴的事業，及勞動的工資制，都是惡生產制的表徵和原因。在這種制度下，決不會有真正

的文明，眞理，誠實，及各種道德；只有不斷的，普遍的，反抗和破壞的流毒。在這種鄙陋的戰爭之下，懦弱無能的，手無寸鐵的，及做工的，是要受他人壓迫，而歸於失敗，淘汰的。這種人，生於微賤貧窮，習於汚穢和罪惡之中，從事於苦役，終身赤窮；他怎樣生的，還是怎樣死。』這樣看來，要改造現代的經濟組織，最根本的辦法是廢除利潤主義。要實現這個理想，百年來各國的學者，雖各創有不同的主張，但對於合作主義，却都認爲是一種最有成效的辦法。

消費合作社是消費者因欲避免受營利商人的盤剝，及種種由營利的商業所發生的弊害，而互相團結起來，直接從生產者，或躉賣商，以最低的價格，批購日常的需用品，以之分售於消費者的一種組合。——消費合作社要是很發達了，一切用品，都由自己生產，或製造。這是一種本互助的精神，以德謨克拉西做基礎的團結；是自私自利的，卑鄙的，好戰鬬的社會的改善者。但彼並不採用流血的，和別種激烈的革命手段。彼既不和政府作對，又不侵犯資本家的所有：(註八) 完全用極

平和的手段，來實現其理想。——合作主義發達到極點的時候，利潤主義及一切弊害，既都消除，資本主義的經濟組織，也就不待說自行崩壞。（註九）

要曉得消費合作社的細底，不可不先把消費合作社的始祖羅虛戴爾(Rochdale)合作社說一說。

（註八）霍萊約克(George J. Holyoake)曾說道：『合作並不沾染他人的財產，也不侵犯他人，也不擾亂社會，也不與政府的人們為難，也不結祕密的會社，也用不着工團來保護，也不暴動，也不破壞秩序，也不嫉妒他人的榮華，也不受他人的餽遺，不向他人乞憐；對於懶惰者加以拒絕，而對於勤勉者卻永不失信。彼完全是自助的(Self help)，自立的(Self-dependent)。』——History of Coöperation

（註九）合作的功用在平民學社出版的專宣傳合作主義的平民週刊裏，曾屢道及之，總括之如下：

（一）可以節省世界上許多有害無益的糜費。

（二）不吃小斗小秤的虧負不受假言假貨的欺騙，不起米珠薪桂的恐慌。

（三）人人可以沾着福利，——眞正的平等，眞正的德謨克拉西。

（四）可解除私家託辣斯和商務公司的羈絆。

（五）打破資本制度的利器，——平和的有繼續力的。

（六）工人能在自己的生產合作機關內營生，——獨立的，不受掠奪的。

（七）生產和消費得以平衡，不致發生恐慌及失業等事。

（八）可以廣辦平民教育。

（九）國際合作可以建立世界的和平，增進人類的善意。

四

我暫不說羅虛戴爾合作社的歷史，因爲在後面有很多機會可以說到；我現在要說的是羅虛戴爾合作社的計劃，及其特點。

羅虛戴爾合作社是英國北部冷卡雪(Lancashire)羅虛戴爾地方的二十八個織工在一八四四年組織的一個合作社。他們的計劃，簡括地說來如左：

（一）營業的資本由社員認投。

（二）一切職員都由全體社員投票選舉之；不論認股多少，每人只限投一票；投票不准代理。

（三）股分利息，按照普通利率分派。

（四）貨物的賣價，與市價相同。

（五）營業盈餘的分配：（註十）

（A）相當公積金——包括教育基金。

（B）股分紅利。

（C）照購買額的大小分派與購買者。

（六）只許現銀交易，不准掛欠。

他們的最出色的一點，是利益分配的方法；就是按營業的盈餘，除去股分紅利，營業費用，和相當的公積金外，還有一部分，照各人購買額的大小，分還給購買者。這是斬截資本主義的爪牙的一個實際方法。任按照資本以分配利益的制度下，資本常發出一種壓力，將商品的生產費減削到極低點，將賣價增加到極高點，結果，就變爲純粹的資本主義。最初的合作社，（或稱聯店 Union shop）到後來有的竟流爲純粹資本的企業而失敗者，就是這個原因。胡耳夫（Woolf）對於這點講得很透澈，他說：

『在羅虛戴爾以前的許多合作社的困難，就是在基金和贏餘的積聚。設若一個零售社經營得很是發達，社中的贏餘積聚得很多，那時，資本主義的危險和引誘，就即刻會迫及於那些貧窮無聊，本爲求更替的制度而來的男女們。因爲著有成效的聯店的合作者，一搖身就可變爲一個小資本家。他將合作社縮得愈小，他享着積聚的盈餘就愈多：且盈餘積聚得愈多，社員們就愈想撤回他

們的股份，因爲他們都想免去被挪用於不穩固的，冒險的共產社的實驗的危險。但設如股份全都退了出來，結果這合作社就離了合作的信義，而流爲實際的資本主義；——因爲每個社員分了一部分的盈餘，各自做小資本家了，——最後，這合作社就煙消雲散的滅亡了。其實這種情形就是一個最著名的，最早的，最著有成績的聯店，叫做勃蘭登社 (Brighton Society) 的歷史。彼的滅亡的起點，就是在一小部分社員撤回他們的股本，而另立一個攫利的漁船的時候。羅虛戴爾制度完全可以免去這些困難，和危險。這制度雖然也同別物一樣，難免有生滅的缺憾，(Defects of mortality) 但彼對於合作主義，實有起沉疴於險症的功效。所以自一八四四年後所有已經採用羅虛戴爾制的合作社，於著有奇效之後，沒有一家淪亡的；而且各社對於合作的熱情，忠誠，和社員的數目，也隨着美滿的經營，和無限的贏餘而增高。這就是發還紅利給購買者所發生的唯一奇效；——韋白夫人 (Mrs. Webb) 說，這個功效卽到了現在，要

使普通的資本家了解，或相信，差不多還是不可能的事，——就是，一個合作社的營業愈是發達，社員人數愈是增加，則社員們愈享着大的利益；社員和合作社的交易越多，則所得的盈餘也愈大。倘若經營的得當，則盈餘的增加率，當比營業的增加率來得大。所以，在理論上說來，社員和營業若是確實增加後，紅利當然也會隨之增加；就事實上看來，也未嘗不與理論兩相符合。下邊的表，益足以表明其實際上的效果。試看在這隨意寫來的五個合作社中，發生的效果，已到了這麼一個地步。

社名	第十年			第二十五年			第五十年		
	社員	營業	紅利	社員	營業	紅利	社員	營業	紅利
鮑耳登 Bolton	2,403	£37,000	s. 1 d. $3\frac{3}{4}$	11,657	£326,000	s. 2 d. 8	36,601	£917,000	s. 3 d. 0

林肯 Lincoln	忌萊 Keighley	彭史萊 Barnsley	麗 Leigh
1,032	450	2,522	2,205
£20,000	£16,000	£68,000	£48,000
s. 1 d. 4½	s. 1 d. 4	s. 1 d. 7	s. 1 d. 3¾
4,448	3,699	10,583	3,096
£102,000	£104,000	£293,000	£65,000
s. 1 d. 6	s. 2 d. 7¼	s. 2 d. 2½	s. 1 d. 1¼
12,781	10,412	20,781	9,956
£344,000	£26,000	£718,000	£323,000
s. 1 d. 7¾	s. 3 d. 0	s. 2 d. 6½	s. 3 d. 0

(附註) s.爲先令(shilling), d.爲辨士(penny)。

『股本的利率是規定的;每個社員能佔有多少股,也有一定的限制。所以一個社員欲享贏餘增加的利益,除了多向合作社購買物品,沒有別的方法。由此看來,在有成績的合作社中,每個社員自己應該向他的合作社購買物品,愈多愈妙;社員的數目,和他們的購買量愈是增加,則各社員享着的利益也愈大。從此,我們看出合作的工業制的一個最重要的特質,:是這制度愈是發達,則合作者欲和全社內的人共享其成功的繫念也愈來得明白。著有成績的合作社的股東,常望他們的人數增加;至於普通的合股公司的股東,則常望他們的人數減少,因爲人數增加後,他們自己的利益要被減少了。

『從前的聯店,一有基金積聚,遂尾大不掉,而傾入於資本主義者,就在這一點。合作社得逐漸發展,而不失敗者,也就是因爲發還紅利給消費者的緣故。』(註十二)

胡耳夫的這段話，也無用我再替他申說。總而言之，若合作社的贏餘，都分給股東，或積聚在社中，則結果必與普通的商業公司一樣無二。

羅虛戴爾制度還有一個特點，就是社員的權利的平等。凡是社中的一切重要事情，都須由社員全體公決，而每個社員，無論他有多少股，却只有一票表決權(One man one vote)。他們的主張是：(一)人類都應享受相等的權利；(二)免除以金錢造出人與人的階級來。這個原理，和平常的股份公司是完全相反的；因爲平常的股份公司的股東，有若干份股便有若干票表決權；所以一個人有了較多的股份，便可以操縱一個公司的一切。合作社却並不因爲一個人的錢多，能據有比別人多的股份，就給他比別人大的權利。換句話說，合作社是以人格，不是以金錢爲中心的。合作者常說：『資本是我們所必需的，但我們要做彼的主人，不可做彼的奴隸。』所以在合作社內，無論是沒有錢的人，只據有一股或二股，或有錢的人，據有十股或二十股，行使職權的機會，却都是相等的。

賒欠是一件極不好，極危險的事：賒的人，與被賒的人，都要受着種種損失。羅虛戴爾合作社在開始的時候，就注意到這一層，所以議決絕對不賒欠只許現錢交易。這個方法，現在已爲各處的合作社所採用了。

按賒欠的原因，不外三種：（一）爲避免麻煩而賒欠的。因爲欠了賬，無論何時都可隨便取貨，每一月或一節結算一次，似乎覺得便利一些。這種人大概是有錢的，他們在隨便什麼時候都有償欠的能力；商店也曉得他們是靠得住的，且賒了賬，生意必定都到他的店裏去，所以極願意賒給他們。（二）因爲手中暫時沒有錢而賒賬的。這類人多半是勞動者；他們的進款須到了一定的日期，方能到手；所以在沒有拿到進款的時候，不得不賒賬。但他們的欠賬，未必能靠得住一定償還。（三）存心不償還的。這種人大半是懶惰的，或閒居無業的人；他們專以敲詐欺人爲生活。這種人當然是商店所不歡迎的。但無論是那種賒欠，與合作精神總是相反的。同是社員，某甲有錢，有信用，還得起賬，便賒給他；某乙沒有錢，沒有信用，恐怕他不

還，便不賒給他。這是極不公平的。且賒欠是極不經濟的：就合作社方面說，放了賬，便須另外立出一種簿記，並須另外用收賬員；就消費者方面說，賒了賬，不知不覺的會養成一種濫買物品的惡習氣，因爲常人的脾氣，用賒來的東西，好像是不出錢似的。所以賒欠是件有弊無利的事。

（註十）羅虛戴爾制的贏餘的分配方法，可以舉一個很簡明的例說明之。譬如說有一個合作社，他們的資本是一萬元，一年做了十萬元的生意，共得毛利二萬五千元；除付種種的營業費用外，還餘純利一萬元；這一萬元的分配如左：

項目	金額
教育基金	五〇〇元
其他公積金如社會基金等	五〇〇元
股東紅利　六％	六〇〇元
發還與購買者　八％	八、〇〇〇元
總　計	九、六〇〇元

剩　餘	四〇〇元

譬如說一個社員據有股份五十元，一年中他購買了五百元貨物，他應得

股份紅利　六%	三元
購買紅利　八%	四〇元
總　計	四三元

(註十一) 見 Coöperation and the Future of Industry, by Leonaid S. Woolf, PP. 25–27 ——這本書很是有價值，對於合作的將來，論得非常透徹。這書現在已由平民學社劉君啓孫譯成中文。

五

羅虛戴爾制合作社的方法，已在前節約略說過了。現在要進而研究組織和經營一個合作社的方法。

哈利斯說道：『合作，分明是一個主義。一個眞正的合作社，完全是由信從這個主義的人們組織起來的。要做一個合作者，自己必須相信這個主義的確是改造社會，直接間接的，有形無形的，有益於個人或團體的良具。他的覺悟須這樣的徹底，他的信仰須這樣的堅決，要使他自己很願意的約束在這個主義下面。在組織一個合作社的時候，有的人因受了一時的刺激，無不慨然認股的；但這樣，其結果必如一盤散沙，毫不堅固，一遇到困難，便要失敗的。所以必須先有了實在信仰合作主義的人，然後才能達到新思想，新生活，和新意義的買的目的。發起人和辦事人尤非眞正信仰合作者不可。至於社員的取捨，固然不可太嚴，因爲社員雖多，辦事的人仍是有限；但這種意思，至少須令全體社員澈底的了解。』（註十二）

我們看了這幾句話，便曉得社員的信仰心的重要了。許多合作社的失敗，並不因爲資金不足，却是爲了合作者的信仰心不堅決，和缺乏恒心的緣故。合作事業是一種人的結合體，所以社員的信仰心，是一個最重要的條件。假使大家都具了

熱誠，茹辛飲苦的幹去，雖稍有困難，也未有不成功的。

實行開辦一個合作社的時候，經理的人却是一個很重要的問題。這個經理人，必須經驗宏富，辦事伶俐，兼之熱心合作。後一條，我覺得比前一條尤爲重要，因爲辦事的能力，可以由經驗得到；若一個人對於合作事業本來沒有堅決的信仰，無論他怎樣有才幹，也是無濟於事的。大凡很發達的合作社，多半是靠經理人的合作的精神；辦事能力，却在其次。所以，一個合作社即使資本很足，交易很大，若找不到一個對於合作有眞正的信仰和熱誠的人做經理，我以爲不妨從緩開辦。

合作社在初創的時候，不必有很優美的房屋做社所。我以爲開始時不妨設在廟宇等內，待發達後，再由贏餘裏邊提出一筆建築基金，自己建造房屋。因爲在初辦的時候，資本正慮不足，若再大規大模的在形式方面講究起來，實在不是良策。況且合作社並不是營利商店，用不着什麼美麗宏壯的房屋做廣告。

一個合作社在開辦之先，對於將來的營業，不可不預先有一個精確的計算。譬

如說，這個合作社成立後，社員及非社員共有二百家用這社的貨品的，每家每月的需要總數假定為二十元左右，合計每月可以做四千元左右的交易。貨品的批發總價假定為三千四百元，那麼每月可得六百元的毛利，除了辦事人的薪水及一切費用三百元，還有三百元的純利；這個合作社的基礎，可以說是已經鞏固了。若萬一覺得將來的營業，有入不敷出之虞，那麼，不妨從小小的做起，先組織一個購買團（註十三）僅辦的確有銷場的，應用的貨品；費用又小，基礎既穩，待有好的機會時，再擴充為正式的消費合作社。

徵求社員的時候，應當把合作的原理，和內容，詳細地告訴他們；使他們自願入社。不可故事鋪張，虛加色彩，引誘他們入社，因為萬一將來成績不好，他們就未免要大大的失望，反而危及合作事業的前途。

普通的營利股份公司，在招股的時候，就把股銀總額規定；合作社則不然，股銀總額並不預先限定，只不過規定每股的價額就是了。因為合作社的社員，愈多愈

妙，願入社的，無論何時都可加入。至於每股的價額，可以隨便規定。英國的合作社，大概是五元一股，但也有一元一股的。每股的價額，不可太大，使沒有資產的人難於認購；但也不可太小，因為太小，就不能夠表示他對於合作的興趣和信仰。繳納股款的方法，絕不能像普通的股份公司，一次一定要繳足多少；可以分期繳納，每次就是交幾角，也無不可的。惟第一次不妨多交一點，表明他入社的決心。從第一次繳銀時起，便成為正式社員，即有享受購買紅利的權利；但股份紅利和選舉權，却必須等到股金繳足後，才能享受。

股份利率，須有一定的限制。在英國大概是五釐，在美國中部也有六釐的；但無論如何不可太高。

許多合作社對於非社員，只要同該社做過交易，也許分購買紅利；不過利率較社員小一倍。但有人主張，非社員不許享受這個權利。我以為無論是社員不是社員，凡與合作社做過交易的，都該按照購買額分得紅利，因為自私自利是與合作

的本旨絕對相反的。

一個董事部是萬不可少的。董事的人數，並無一定的限制。董事部小，則掌理較易，辦事能比較的敏捷；董事部大，人數既多，則他們接近的人也多，社員的興趣，和各方面的意見，能容易看出，就不至於與社員有所隔膜。惟無論如何，總得照社中的情形，酌量規定。婦女是很好的董事，董事部裏至少須有一部分婦人。

董事的任期，大概以一年為限。有的或分為三部，每年改選一部，留其餘二部，因為留任的一部分舊董事，對於辦事方面，比較的熟悉。但普通的方法是每年完全改選的。我以為後一個方法來得妥當。

合作社對於教育事業，萬不可疏忽，應該盡力提倡；所以在成立的時候，就應由全體社員舉出幾個人組織一個教育委員會，專辦教育事業。

合作社的章程是很重要的。章程是合作社的目的，組織，及一切行動的表示。章程完美與否，和合作社的前途，實有極密切的關係。章程上應該把合作的主義，和

方法，詳細說明，如股息的限制，一人一票權，投票不准代理，只現錢交易，教育基金，及公積金的數額，購買紅利等，都應一一講明。這個章程，由全體社員舉出幾個委員起草，經全體社員通過後，方能實行。

此地因限於篇幅，不克細細說明，我想讀者閱了這節，對於組織一個合作社的方法，至少總有點明瞭。惟最後我還有一句話要奉告熱心合作的朋友們。在初創一個合作社的時候，對於羅虛戴爾的方法，應當嚴格遵守，因為羅虛戴爾的方法，的確是目下再好沒有的方法；且在歐洲經過了幾十年的試驗，成效頗著，若非經過極有經驗，極有學識的人，詳細地研究過認為有不得不改革的地方，最好不要輕自損益。

(註十二) 見 Coöperation: The Hope of Consumer, by Emerson P. Harris, p. 145.

(註十三) 購買團(Buying Club)的性質，與合作社是完全相同的。其實就是一種範圍較小的合作社，不過組織的手續比合作社容易。幾家鄰舍或幾十個同志，便可結合起來組織一個購買團，

直接向批發商批購日常的需用品。他人見了購買團的物品廉美，便自然會加入的。倘能將範圍逐漸的推廣，便不難變為一個基礎穩固的合作社。

六

消費合作社在初創的時候，免不了要受躉賣商的牽制和壟斷。一個規模小的合作社，往往因交易額小，向躉賣商批購貨品時，得不到大的折扣，以致零售給社員的時候，價格甚高；從前有許多合作社，因為這個緣故失敗的。要免去這種弊病，唯有消費合作社自己經營躉賣的事業。所以在一八六三年，英國各地的消費合作社，互相聯合起來，各出相當的資金，在曼徹斯脫（Manchester）創設了一所中央消費合作社，亦稱批發合作社（Coöperative Wholesale Society）；直接向生產者以廉價購入商品，分售與各地的合作社。起初這社的規模既小，基金又不足，免不了有許多困難；後來範圍逐漸的推廣，營業也日益發達，各國的消費合

作社都聞風景從，相繼設立這種新組織進步神速，成效大著。據一九一八年調查，各國批發合作社的販賣總額，計有二二一、六八二、〇〇〇多鎊。列表如左：

社名	社址	販賣額(以鎊爲單位)
C. W. S. (註十四)	Manchester	六五、一六七、九六〇
S. C. W. S.	Glasgow	一九、二一六、七六二
I. A. W. S.	Dublin	九一四、二四二
Centro Soyuz	Moscow	一〇五、〇〇〇、〇〇〇
G. E. G.	Hamburg	五、二二五、〇四八
F. D. B.	Copenhagen	四、一一三、五三三
V. S. K.	Basle	五、一一八、七九〇
Hangya	Budapest	五、〇〇〇、〇〇〇
S .O. K.	Helsingfors	四、三〇八、六三三

G. ö. K.	Vienna	三、五〇〇、〇〇〇(註十五)
M. d. G.	Paris	三、一四一、五三七
Czecho-Slovak	Prague	一、五九六、八一三
K. F.	Stockholm	一、五五四、九八五
Hardel okamer	Rotterdam	六六三、〇三七
N. K. L.	Christiania	三三八、七七〇
C. I. G.	Milan	三六〇、〇〇〇
F. C. B.	Brussels	八〇〇、〇〇〇(註十六)

批發合作社雖是這樣的發達，但一切生產機關都在他人的手中，仍不免要受他人的剝蝕；且一切貨品，既都是私家製造廠製造出來的，那麼，即使批發合作社發達到極點，不過是他們的代銷處罷了。這樣我人希望的經濟社會的改造，德謨克拉西的工業制，非但無實現的一日，且使資本主義的基礎，因之日益堅固。於是

批發合作社決定自己設立工廠，經營生產事業；麵粉，糖菓，鞋，靴，服飾，藥品，肥皂，燭等製造廠，都先後設立起來，成績都卓然可觀。據一九一九年的調查，單就英國批發合作社而論，各廠的出品總額，計有二千幾百萬鎊。茲將其各種出品，列表如左：

出品	販賣額（以鎊爲單位）
餅乾糖菓類	二、二五九、三七〇
醃肉及油類	二、〇四四、六三五
麵粉	八、六〇四、三四四
煙草	一、五五八、七九〇
肥皂	二、三〇九、九〇一
衣服類	一、一二一、二三五
鞋襪類	一、七一三、四一八
[illegible]	[illegible]

印刷	四八五、〇六二
油漆及顏料類	四四、五七六
煤鐵等礦物類	二二〇、九一五
其他	二七六、一五六

蘇格蘭批發合作社各廠的出品總額，也不下千幾百萬鎊。

批發合作社經營生產事業，既日益發達，於是更進一步，購置各種地產，自己生產生料，供給各工廠。自一八九六年以至今日，計先後購進的地產不下數萬畝：在錫蘭和印度共有茶田二萬多畝；在坎拿大有麥田一萬餘畝；在英國有許多菓林及牧畜場；在亞非利加等處還有不計其數的地產。地產既多，便不愁生料缺乏；生料一足，合作工廠的出品，就可以日多，合作事業也從此可以一天發達如一天了。

英國批發合作社在一八七二年創立了一個銀行部，不久又創立了一個保險部。因爲批發合作社的營業既日盛，各地合作社往還的交易也愈形複雜，爲營業

上的靈便和安固起見，便設立了這種副業。這銀行設立不久，功效就大著，一九一六年一年間之存款和提款的總數，約有十四億鎊之多；同時保險業（註十七）也極爲進步。現在差不多各種保險，如壽險，火險，勞動賠償險，職工擔保險等，都經營了。

羅斯盤萊 (Lord Rosebery) 指合作運動是『國中國』(A state within a state)。英國大經濟學家馬雪爾 (Marshall) 說：

『合作是世界自有史以來的唯一偉業。』

我們看了上述的事蹟，覺得這些話眞是不虛。

批發合作社的組織，和消費合作社差不多是一樣的。凡加入批發合作社的合作社，於入社時須納金五鎊，作爲批發合作社的基金。經理等重要的職員，是由各地的消費合作社的代表公舉出來的。社中的一切情形，和財政狀況，均須於開大會時詳細地宣布。每半年開大會一次，討論社中的一切事宜，這是組織的大概了。

（註十四） 這是 Coöperative Wholesale Society 的縮寫式；其餘的也都是這樣如 S. C

W. S. 爲 Scottish Coöperative Wholesale Society S. O. K. 爲 Suomen Osuus Kauppojen Keskusosuusk unta, M. d. G. 爲 Magasin de Gros, F. D. B. 爲 Faellesforeningen for Denmarks Brugsforeningers; G. ö. K. 爲 Grossein Kaufsgesellschaft für österreichische Konsumvereine, V. S. K. 爲 Verband schweizerischer Konsumvereine; 這種縮寫很是通行。

(註十五) 這是一九一七年的數目。

(註十六) 同上。

(註十七) 合作保險自從採用了『集合保險制』，功效就更爲顯著了。這種制度，能使每個社員在無形中皆得保險。彼的方法，就是無論那個社員，在消費合作社買了五鎊的貨品，消費合作社每年就爲他繳二仙的保險費與批發合作社保險部；這樣，受保險的人毫不覺得繳費的困難，保險的人既方便，又可省去許多耗費。——普通保險社的耗費，幾達保險金的百分之三十至四十，集合保險制的耗費，却只保險金的百分之三。

七

以下是合作運動的歷史的考察，及其發展的狀況了。

合作主義的產生，在歷史上是件很近的事蹟。彼與社會主義，及聯工組合主義(Trade unionism)是爲了同一的原因，在同一的時候產生的。他們在襁褓的時候，曾在同一的搖牀裏受過撫育；羅勃渦文是他們的父(The father of all three)。(註十八)後來，社會主義及聯工組合主義在發育的時代，便和合作主義分手了。

但合作運動是怎樣發生的呢？要回答這個問題，則非把十九世紀初葉勞動階級的狀況，弄個清楚不可。

歐洲自從產業革命以後，從前獨立的家庭工藝，一變而爲大規模的工廠生產；一般勞動者因爲沒有錢可以買機器，開工廠，爲飢寒所迫，就不得不進資本家的

工廠賣工過活。但賣工的人越多，工價就越是低廉，加以沒有限制的競爭，生出許多失業的人；低廉的工價，因之更變爲低廉。勞動者往往每天做十七八個鐘頭的工，所得的仍不足以支持一家的生計；於是家中未成年的幼童，力弱的婦女，體衰的老人，也不得不進廠賣工。但做工的時間既長，工廠的建築和設施又不合衞生，以致工人的健康，大受損失；他們的境遇眞是悲慘極了。羅勃渦文生在這個時候，目睹這種情形，遂慨然以改造社會自任。他自己本是勞動階級出身，他十歲時即自給過活，因爲他具有超人的才能，到十九歲時便做了一個五百多工人的工廠的監督，所以他對於工人的情形十分明瞭。他提出改善工人的生活的意見如左：

(一)每天工人勞動的時間，從十七小時縮短至十小時。

(二)禁止十歲以下的小孩子做工；但開設義務學校教育他們。

(三)廢止一切罰金。

他先在自己的工廠裏實行起來，又勸別的廠主也照他實行；後來這個意見，竟

變成工廠的法律。

渦文把環境的勢力，看得極爲重要。他信人性本是沒有善惡的，支配人的性的是環境，——環境好，就變爲好人；環境不好，就變爲壞人。所以他以爲要改造個人，必須先變更環境。(註十九)他以爲一個人的幼年時代的環境，對於終身更有密切的關係；所以他從始就注重兒童教育。他是英國嬰孩學校 (infant school) 的首創者。

他到了中年，與許多有勢力的王公，政治家，宗教家爲友。他和維多利亞女王的親父 The Duke of Kent，結爲深交；他很受渦文的感化。渦文請求他們實行他的改善勞動者生活的計劃。那時，議院，國務總理，及許多有名的人，都共相研究他的計劃；但不幸因爲他排斥宗教，引起了他人的嫉視，他的計劃就此失敗了。

渦文於一八二五年在印第安納 (Indiana) 華培詩 (Wabash) 河畔，紐哈謨奈 (New Harmony) 地方，買了地產，創立了一個合作共產社；——這是他的理

想的第一次實驗。但不久就失敗了。同時受了渦文的影響的人，在別處也組織同一的新社會；但是同紐哈謨奈的命運一樣，歸於失敗。那就勞動階級中又產生了許多合作社（union shops），都以達到渦文式的合作共產社為目的；但後來也都失敗了。

渦文以為利潤 (profit) 是一切罪惡之源；要建設一個新社會，非先廢除利潤不可。賣買一件物品，必定要照彼的淨值 (net price)；利潤是一件物品的淨值以外的剩餘。他主張以勞動的鐘點來估定物品的價值，廢掉金錢，以勞動券 (labour note) 做交易的媒介。(註二十) 一八三三年，倫敦有一個國民公平勞動交易社 (National Equitable Labour Exchange)，就是他的理想的實驗。一個人可以把他生產的物品，拿到勞動交易社，按照生產那物品的勞動量，換得相等的勞動券。譬如說一個鞋匠，費了四個鐘頭做好了一雙鞋子，他可以將這雙鞋子拿到勞動交易社裏去換得一張四個鐘頭的勞動券；——每個鐘頭照六個辦士

計算。他拿了這張勞動劵，在無論什麼時候可以換一件相當的物品。這個勞動交易社起初很是發達，並且在別處設立了好幾個支社；但不久便失敗了。(註二十一)

渦文於一八三五年又創立了一個萬國各界聯合大會 (Association of All Classes of All Nations)，以改善人類的品格和境遇爲目的；這會極爲發達，幷設了許多支會。一八三九年十月裏，又在海母仙(Hampshire)，鐵瘦萊 (Tytherly)，着手組織皇后林 (Queenwood)。——這是渦文合作共產社的最末次試驗。彼的規模很大，開辦費幾近萬鎊；後來因爲費用太大，年年虧負，竟至一敗塗地，不可收拾。(註二十二)

皇后林試驗失敗後，渦文的年紀已是很大了，但他並不因失敗和年老而把熱忱消沉；他仍苦勸世人採用他的主義。果然，他的理想又在羅虛戴爾實現。——近代的合作運動，就從此開場了。

羅虛戴爾合作社的開場是很悲慘的。在一八四三年的時候，羅虛戴爾地方的

法蘭絨織工，爲要求增加工資，同盟罷工；但廠主們的態度非常強硬，閉廠拒絕；結果，勞動者竟完全失敗。因此，他們的生活，比以前更形黑暗困苦了。那年年底，有二十八個貧苦的勞動者，無意中相遇在一起，便互相討論改善他們的生活的方法；討論的結果，就是要免除自私自利的商人和廠主的剝奪，非自己創立一個新社會不可。於是決定組織一個合作社。他們每人每星期積蓄二個辨士，積到了一百四十鎊的時候，就在羅虛戴爾吐蘭 (Toad Lane) 地方，租了一所又舊又小的房子，開始營業；名字叫做羅虛戴爾公平先鋒社 (The Rochdale Society of Equitable Pioneers)。他們詳述他們的目的在最初的章程中如左：

本社的計劃和目的，是籌劃各種設備，以謀本社社員的金融上的利益，及改善其社會的及家庭的境遇。籌集充足之基金，——每股一鎊——實行下列各項計劃：

設立一個商店，以供給本社社員的糧食，服飾等品。

建築或購買若干房屋；凡社員欲實行互助，以改良其社會的和家庭的境遇者，皆得居其中。

開始製造本社所決定的必需製造的物品，以容納無職業的社員，及因屢受減低工資而遭苦難的社員。

爲增進本社社員的利益和安全起見，本社將購置或租借若干地產，以備失業的，及受不良的勞力報酬的社員耕種其中。

本社一有實力，卽將準備向生產，分配，教育，和政府的勢力方面進行；換一句話說，卽建立一個利害相關的，自助的國內殖民地 (home colony)；或扶助別的合作社創立這種殖民地。

設立一個戒酒會，提倡戒酒。

他們的希望太大了；在旁人看起來，這些計劃，不過是夢想而已。他們既是貧窮，又無學問，要想去做這樣大的事業，豈不是做夢嗎？那曉得他們的決心和毅力，竟

使他們的夢想變爲事實了。

起初，他們只賣麵粉，糖，牛油，雀麥，四種食品。交易的時間，每星期只有二個晚上；——星期一晚上七點至九點；星期六晚上六點至十一點。二十八個股東輪流在店裏值班。他們的貨品清潔，斤量十足；營業的贏餘，按照各人的購買額，分還給消費者。那時，羅虛戴爾的商人見他們的營業方法完美，以爲有妨礙他們的營業，未免心中懷恨；但也無可如何。次年，他們又加賣茶和煙草等品。從此，會務一天比一天發達，會員一天多似一天。到一八五〇年已有會員六百人，資本二、二八九鎊，營業總額一三、一七九鎊，贏利八八〇鎊；到一八六〇年有會員三、四五〇人，資本三七、七一〇鎊，營業總額一五二、〇六三鎊，贏利一五、九〇六鎊；到一八七〇年會員增至五、五六〇人，資本八〇、二九一鎊，營業總額二二三、〇二一鎊，贏利二五、二〇九鎊；一八八〇年會員一〇、六一三人，資本二九二、五七〇鎊，營業總額二八三、六六五鎊，贏利四八、五四五鎊；一八九〇年會員一一、三五二人，資本三六二、三五八

鎊，營業總額二七〇、五八三鎊，贏利四七、七六四鎊。其進步之速，大可驚人了！

羅虛戴爾合作社的成效既著，模倣他的就日增月盛，一八五一年英國的北部，及蘇格蘭的中部，已有一百五十多個羅虛戴爾式合作社。一八五五年羅虛戴爾合作社又創立了一個批發部，以廉價分賣貨品給靠近的合作社；雖沒有得着多大的結果，却開了後來批發合作社的先河。

一八六三年葛靈胡（Abraham Greenwood）創議，聯合各地的合作社組織一個批發合作社；各地的合作社都贊成這個意思，遂於一八六四年在曼却斯德組織了一個英國北部批發合作社（The North of England Cooperative Wholesale Society）。——後將『英國北部』四字刪去，改爲『批發合作社』(Cooperative Wholesale Society)。初成立的時候，社中只用二個人和一個小孩子；不久，又加了一個進貨員，一個會計，一個書記，和一個貨棧員。後來將範圍逐漸的推廣，在鐵悲拉雷（Tepperary）設立了一個牛酪購辦所；並在愛爾蘭克

爾麥洛克 (Kilmaltock) 等處建造貨棧；又在紐客斯爾 (New Castle) 和倫敦二處設立支社。

年復一年，不斷的進行。批發合作社的規模一天大似一天，氣象一天比一天雄厚，到現在加入的合作社，已有一千幾百個，社員佔英國人口的三分之一。各種事業，如銀行，保險，印刷，建築，工程，耕種，牧畜，礦務等無不經營；還有許多製造廠，生產麵粉，牛酪，餅乾，糖菓，鹹菓，澱粉，椰子粉，煙草，各種油，和肉，諸古律，肥皂，燭，漆，顏料，鞋，靴，襪，毛織品，服飾，馬具，皮革品，及各種家常用品；此外，還有許多隻運貨船，往來海洋中。五十餘年中，有這樣偉大的成績，眞是出人意料之外了。茲將其進步的狀況，表列如左：

	股額	販賣額	純利
一八六四年	二、四五五鎊	五一、八五七鎊	二六七鎊
一八七〇年	一六、五五六鎊	五〇七、二一七鎊	四、二四八鎊

一八七五年	六〇、九三〇鎊	一、九六四、八二九鎊	一〇、六八四鎊
一八八〇年	一四六、〇六一鎊	三、三三九、六八一鎊	四二、〇九〇鎊
一八八五年	二三四、一一三鎊	四、七九三、一五一鎊	七七、六三〇鎊
一八九〇年	四三四、〇一七鎊	七、四二九、〇七三鎊	一二六、九七九鎊
一八九五年	六三五、五四一鎊	一〇、二四一、九一七鎊	一九二、七六六鎊
一九〇〇年	八八三、七九一鎊	一六、〇四三、八八九鎊	二八九、一四一鎊
一九〇五年	一、三〇七、三四一鎊	二〇、七八五、四六九鎊	三〇四、五六八鎊
一九一〇年	一、七四〇、六一九鎊	二六、五六七、八三三鎊	四六二、四六九鎊
一九一五年	二、二八四、七五八鎊	四三、一〇一、七四七鎊	一、〇八六、九六二鎊
一九一七年	二、九八一、一三三鎊	四七、七一〇、一三三鎊	一、一五〇、七三三鎊

同時蘇格蘭批發合作社也極爲發達。在一八六八年，——第一年——彼的營業總額，祇九、六九七鎊，純利四八鎊十二先令十辨士，到一九〇〇年，彼的營業總

額已有五四六三六三一鎊，純利二二二三六六鎊十二先令，到一九一八年彼的營業總額竟達一九二一六七六二鎊，純利四八一三一八鎊。

(註十八) 見 Consumers' Coöperation, by Albert Sonnichsen; page 4.

(註十九) 見 History of Economic Doctrines, by Charles Gide and Charles Rist, p. 238.

(註二十) 廢掉金錢的主張，並不是渦文始創的；但以勞動劵代金錢，却是渦文想出來的。他以爲這個發明，比墨西哥及秘魯所有的鑛產，還要有價值。

(註二十一) 國民公平勞動交易社失敗的原因，簡言之：

(一) 交易社仍以金錢估量物價，如每鐘頭的勞動值六辨士，與渦文的以勞動量爲估量物價的標準的主張，極不相合。

(二) 有許多商人，從中投機，他們將賣不去的物品，拿到交易社裏去換值高而定價低廉的物品。結果交易社裏有價值的物品被換一空，只剩下許多無人要的物品。

(三) 有的人將勞動券買進賣出，從中得利；有三百個倫敦商人，收買了許多勞動券，將交易社裏有價值的物品，都換去了。

(四) 這個交易社，對於工人並無一點利益；因爲他們都是爲他人做工，自己並沒有好多物品可以拿到交易社裏去。許多商人，却從中攫得厚利。

(註二十二) 約翰華慈 (John Watts) 對於皇后林的失敗說得很詳細，他說：

「海母仙共產社的失敗，由於

(一)浪費了許多錢，買極不好的田地；

(二)房屋的構造太講究，以致費錢太多；

(三)墾田而無切實的農業智識。」

八

合作發源於英國，漸漸地蔓延開來，現在差不多佈滿全球了。茲將各國合作運

動的狀況，約略地說一說。

德意志　德國的第一個羅盧戴爾式合作社，於一八六四年發生在近美特盤克(Magdeburg)地方。德國的合作起先並不十分發達，直到十九世紀的末幾年，纔大大的進步。基特(Charles Gide)說，這幾年中德國合作的進步率比英國還快；他用下表證明：

	會員	販賣額
英國		
一九〇三年	一、七〇九、〇〇〇人	一、二五一、〇〇〇、〇〇〇法郎
一九一四年	三、〇五四、〇〇〇人	二、二〇〇、〇〇〇、〇〇〇法郎
德國		
一九〇三年	五七五、〇〇〇人	一七六、〇〇〇、〇〇〇法郎
一九一四年	一、七一七、〇〇〇人	六二一、〇〇〇、〇〇〇法郎

我們看了這表，就曉得一九一四年英國合作社的社員和販賣額，比一九〇二年祇增加四分之三；同年，德國合作社的社員，比一九〇二年却增加了三倍，販賣額增加了四倍。

大戰之前，德國政府絕對禁止公家服務的人們加入合作社，並施以種種苛刻的壓迫，摧殘消費者合作社的發展；但人民的合作精神，却並不因之減退。德國批發合作社有二個大肥皂廠，二個火柴廠，三個糖廠，和一個煙草廠；一九一八年的生產額有二〇、〇〇〇、〇〇〇馬克左右。

俄羅斯　俄國合作運動的發展，更是奇特了。在歐戰前，合作社爲數不多；自大革命後，忽然的發達起來。一九〇五年，全國只有一千個合作社；到一九一八年，忽增到二萬幾千個。一九一九年，萬國合作聯合大會在巴黎舉行時，俄國代表報告道：

「一九一八年十二月三十一日，俄國消費合作社社員的實數是一〇，〇二六

九，七五七戶，現在已增到一二，〇〇〇，〇〇〇戶；每戶平均算是五個人，那麼已有六〇，〇〇〇，〇〇〇人；占俄國大戰前人口總數的三分之一。這運動的十分之八是農人。

『這一二，〇〇〇，〇〇〇戶組織的合作社共有二五，〇〇〇個；其中有二十個是很大的，每個幾乎有社員一〇，〇〇〇戶；莫斯科合作社更大，有社員二一〇，〇〇〇戶。

『各地消費合作社聯合起來，組織了許多地方聯合社；各地方聯合社組成一個全俄消費合作社總會 (All-Russian Central Union of Consumers' Societies)；總會在一九一八年，有資本一〇，〇〇〇，〇〇〇盧布，營業總額一，〇〇〇，〇〇〇，〇〇〇盧布。

『俄國各合作社出版的定期刊物，共有二百多種；每年出版各種小冊子，有五，〇〇〇，〇〇〇本之多。』

現在『合作』二字，在俄國是無人不曉了。合作運動幾乎成爲人人所盼望的改造俄國的一種工具了。

當皇室被推翻的時候，曾有一個美報記者，以俄羅斯將來應用什麼方法才能恢復經濟原狀的問題，問第一次內閣總理脫洛斯基，他答道：

『除了消費合作社，簡直沒有別的良法。』

李寧初勝時，他絕對的反對合作社，他用武力取締合作社。後來因他經營各項事業，在在失敗，乃詳細地研究消費合作社的原理，方知消費合作社的好處；於是將各項財產，都交與消費合作社經營；對於合作事業，特別加以保護。他曾說：

『我的生就的脾氣，與反對方面的意見極難調和的；可是現在我竟和消費合作社調和起來了。』（註二十三）

合作眞是俄國的救神，假若沒有合作社，這次俄國的經濟大騷亂，早已致全俄人民於死地了。

法蘭西　法國的合作運動，產生得很早，但進步得很慢。第一個消費合作社發生於一八五五年；到一八八三年，全國尚不滿一百個。

法國合作社的趨勢，是逐漸的分成許多小合作社；適與英國的合作社逐漸的相併起來相反。基特在他的消費合作社 (Les Sociètès Co-operatives de Consummation) 裏編有一表如下：

大不列顛

	社數	社員數	每社平均社員數
一八六二年	三三一	八九、〇〇〇人	二六九人
一八九二年	一、四二〇	一、一二七、〇〇〇人	七九四人
一九〇二年	一、四七六	一、八九三、〇〇〇人	一、二二五人
一九一二年	一、三九九	二、七五〇、〇〇〇人	一、九七〇人
一九一四年	一、三八五	三、〇五四、〇〇〇人	二、二〇五人

法蘭西

一九〇〇年	九三九	三七五、〇〇〇人	四〇〇人
一九〇七年	二、三二四	七〇五、〇〇〇人	三一八人
一九一四年	三、一五六	八七六、〇〇〇人	二七八人

英國從一九〇二年起，社數逐漸的減少，但社員增加了三分之二；法國從一九〇〇年起，社數增加了三倍，社員却減少了三分之一。

大戰時，法國合作社很勇敢地在戰線上服務。法國政府極信任合作社，委託他們分配燃料，食品等物。他們用汽車組織行動商店，在戰線上賣物給戰士們。

法國有二個批發合作社，都在巴黎，但在大戰前就合併起來了。

比利時　愛陶特恩西爾 (Edouarde Anseele) 是比利時的合作運動的鼻祖。他是一個極貧苦的鞋匠的兒子。他從英國考察合作事業回來後，就在耿脫(Ghent) 地方召集了許多織工，商議組織一個麵包合作店。但他的方法，和羅虛

戴爾制稍微有點不同他主張紅利不發還給社員，只積聚在社中，作爲保險金；若社員有疾病，死亡，失業等不測之事時，得由社中供給。（註二十四）織工們都贊成他的主張，共出了二千法郎，於是租了一所房屋，在耿脫開始營業；這就是現在最著名的合作社佛歷（Voorhuit）的開場。

佛歷現在有三個大麵包廠，每星期出產幾十萬個麵包；二十幾個大雜貨店；五個衣飾店；六個鞋子店；一個釀酒所；一個極大的印刷所；一個煤棧；許多藥店；和最出名的人民院（Maison du Peuple）。

大戰時，比利時雖是受着蹂躪，但合作運動却仍向前進步。卽就佛歷而論，開戰的第一年，社員增了一、四〇〇人，支社添設了二十六個，生意做到五、六八八、〇〇〇法郎；他們又提出了一部分積金，做了許多公益的事業。

瑞士　瑞士雖是一個小國，合作事業却不讓他國。一九一六年，加入瑞士消費合作社總會的合作社有四〇七個，社員三〇五、三二六人，那年的營業總額計一

五九、七九九、九四五法郎；一九一七年，社數增至四二二個，社員三二四、九四八人，營業總額一九七、四三五、五五五法郎；一九一八年，社數增至四三三個，社員三四一、二八六人，營業總額二三七、五九五、七七六法郎。同時，批發合作也有同一的進步，其營業狀況如左：

年份	營業額
一九一四年	四五、七一七、〇七六法郎
一九一五年	五〇、一九三、一六一法郎
一九一六年	七四、六五八、九四三法郎
一九一七年	九六、一八五、九九八法郎
一九一八年	一三九、七一九、七四六法郎

倍爾勝(Bell & Son)是瑞士的大肉業；瑞士批發合作社因他們操縱全國的肉價，就和他們宣戰；不久，倍爾勝公司便被推倒了；他們將全業都賣與合作社。

這是瑞士合作社戰勝經濟魔王托辣斯的第一聲。後來又推倒鞋托辣斯（Shoe trust），麵粉托辣斯（Flour trust）等。瑞士批發合作社現在有大鞋靴製造廠一，香料製造廠一，咖啡烘焙廠一，醃菜廠一，還有許多地產。

丹麥　泊斯托松（Paster Sonne）是丹麥消費合作社的首創者。他是一個教士，他見那時工人境遇的困苦，就勸導他們組織合作社。第一個消費合作社雪斯巔達鎮工人合作社（The Society of Working Men in Thisted Town）遂於一八六六年成立；一切方法，均採用羅虛戴爾制。一八六八年尤勵克（Ulrik）和反勃（Faber）又在可本哈金（Copenhagen）組織一個合作社；並出版一種報叫做工人（Arbejderen），鼓吹合作運動。一八七一年，他們又創立一個中央合作社，但沒有大的成效。一八七四年，全國共有九十二個合作社。

使丹麥的合作運動逐漸興旺起來的是喬勤生（Severin Jorgensen）他是一個小商人，他起頭在本鄉組織一個合作社；後來又在別處組織了好幾個合作

社，成績都是很好。到一八九六年，許多合作社聯合起來組織了丹麥批發合作社；丹麥的合作運動，從此就一天比一天進步了。

丹麥批發合作社現在有製衣廠一，製繩廠一，咖啡烘焙廠一，諸古律及糖菓製造廠一，煙草廠一，化學品製造廠一，香料製造廠一，鞋廠一，肥皂廠一，及許多地產。其近況如左：

年份	社數	社員數	販賣額
一九一四年	一、四〇七	二一九、四九二人	三、八六六、〇四六鎊
一九一五年	一、四八八	二三二、一二八人	三、九六九、九〇六鎊
一九一六年	一、五三七	二三九、七七二人	三、六九五、〇二二鎊
一九一七年	一、五七四	二四五、五四四人	四、五三二、三三一鎊
一九一八年	一、六〇四	二五〇、二三四人	四、一一三、五三三鎊

歐洲的其他各國　其他如意大利，西班牙，奧大利，芬蘭，匈牙利，荷蘭，瑙威，波蘭，

瑞典等國合作運動的情狀，都和上述諸國差不多。茲因篇幅有限，不克一一詳述。總而言之，各國的合作運動，經過了這次大戰，都加倍的進步。

美國　美國的合作運動，發生得很早，在一八四四年，有一個縫工叫做高爾貝(John G. Kaulback)，在波士頓(Boston)組織了一個合作購買團；後來擴充爲合作社，名爲工人保護聯社(Workingmen's Protective Union)一八四九年，又改名爲新英格蘭保護聯社(New England Protective Union)。這社極爲發達，資本有七〇、〇〇〇元，每年營業額達五〇〇、〇〇〇多元，分社增加至四百多個，資本超過二五〇、〇〇〇元的分社有六十七個；但後來內部發生意見，有一部分社員就另樹旗幟，組織了一個美國保護聯社 (American Protective Union)。這社也極爲發達，各處遍設分社，一八五七年各分社的營業總額計三〇〇〇、〇〇〇元。那時，全美總計有七百多個合作社，其勢力直伸到加拿大；直至南北發生戰事，這許多合作社就都消滅了。但戰事一停，合作運動又興起來，且其勢

比前更盛了。

現在美國的合作事業很是發達，計有三千多個消費合作社。太平洋合作聯合會(The Pacific Coöperative League)每年出版許多雜誌和書籍，專門宣傳合作主義。

亞洲各國　亞細亞洲合作運動最發達的國是日本和印度。合作運動在日本發生了不過十幾年，但成績已卓卓可觀。日本政府對於合作事業，極力施以保護，並加鼓勵。一九一三年全國有三千多個合作社。除了俄國，日本合作運動的進步率，比那國都快。印度的合作運動也有同樣的進步。

讀者諸君，看了上面許多乾枯無味的記載，想必很疲厭了；我亦不願多說了。但不知讀者諸君看了這篇文，對於合作運動抱一種怎樣的感想。

國人天天談改造社會，但想不出一個良善的辦法，只是空唱高調，何補於事！諸君呀！現在眼前放着一個很好的工具，——消費合作，——做既容易，見效又速，何

不拿來實行呢?

我敢說:

『要改造中國的社會，舍合作莫屬』

(註二十三) 見薛仙舟先生的演講消費合作，——登在平民週刊第九期。

(註二十四) 比利時的消費合作社，只有這一點與羅虛戴爾制不同；其餘如一人一票權，購買紅利，現錢交易等，都是一樣的。



說協濟會

羅羅著

一　協濟會之宗旨

協濟會者，日本譯作『共同組合』，在英文爲 Co-operation，含有共同工作之義。蓋人類生活，舍個人互競以外，不能不有賴於社會之互助，欲謀文化之發展，幸福之增進，非僅個人之努力所可致，必有待於通力合作而後可。此近世產業上協濟運動之所由起也。

近世產業組織之缺陷，在自由競爭之過烈，致人類利己慾充分澎大，而生民乃

無寧息之日。匡救之策，則有國家社會主義。國家社會主義，雖爲濟時之良藥；然在今日，去實現之期尙遠；惟協濟事業，介於自由競爭與國家社會主義之間，秉互助之精神，而又承認競爭之必要，故最能適應現代產業界之需要。協濟組織之宗旨，不外使各個人爲其所處之社會盡力，并同被社會之福利。西諺有曰，『個人所以爲團體，團體所以爲個人，』(Each for all, and all for each) 卽此義也。

協濟會之事業所包範圍，甚爲廣泛，凡一切民主性質之事業，均可稱爲協濟事業；惟通常所稱，則以產業上之共同組合爲限，如共同購入，共同賣出，共同生產，及農業協濟，貸款協濟，共同建屋等事業。其中消費協濟會，(卽共同購入)輸出協濟會，(卽共同賣出)貸款協濟會，尤爲普通。

二　協濟會之創始者

協濟會創始於英國，而著名之阿文氏 (Robert Owen) 實爲是中之開山老祖。

阿文氏一七七一年生，一八五八年歿，爲蘇格蘭一紡織廠之廠主。當十八世紀之末，十九世紀之初，爲產業革命之全盛時期；舊式家庭產業組織，完全爲工廠制度所破滅；因工業上無限制競爭之結果，於工廠集中地之居民，爲害甚大；例如工人體質之毀壞也，道德之墮落也，長時間之工作也，婦女與幼兒之任苦工也，失業者之衆多也，種種社會的不安，接踵而起。阿文氏身爲雇主，歷多年之經驗，於現代之工業制度，頗多不滿；彼謂雇主與雇工，本屬休戚相關，爲雇主者苟不顧及雇工之福利，則於雇主自己，亦必受損。蓋工人猶之用以生產之機器，工廠中使用機器，必時時保其優良，勿令損傷；苟使用過度，則機器卽遭折損，而所得將不償所失矣。工人亦然，資本家欲謀獲利，則以改良工人地位爲唯一要義。工人地位如何而可改良乎？則不外縮短工作時期也，授以充分之教育也，禁止婦孺之工作也，與勞動者以安全生活所必需之充分工資也。苟如是，則工人精神軀體，均獲健全，生產之成績，自較優良，其間接裨益於雇主者，必非淺鮮也。阿文氏曾在其所設之紡織廠內，

實行此種理想至二十九年之久，減低該廠工人之工作時間，幷自幼年卽授以教育，將護照顧，無所不至，其結果則該廠營業甚為發達，計除付還官息外，獲利至三十萬鎊之鉅。於是該廠以經營方法之特異，名著一時，各國實業家來參觀者，不計其數焉。

阿文氏為社會主義之最先發明者，彼信環境影響於個人甚大，故欲求個人之幸福，不可不先謀社會之安榮；而社會之安榮，則又惟個人之盡力社會足以致之；此卽社會主義胚胎時代之理論。然阿文氏不僅為理論家，且更係不畏艱難之力行家；彼於紡織廠卸職以後，卽在英美各地，倡設公社，為互助生活之試驗。此種公社，後雖因資本不足，相繼消滅，然其理想則影響甚大，各國勞工階級，均紛紛結合團體，糾集資本，組織自助制之公社；是為協濟會之簇矢。此種協濟會，在一八二八至一八三四年間，頗極一時之盛，計在英國有四五百所之多。然旋以資本缺乏，會員離散，多歸失敗，直至一八四四年，乃復開協濟會之一新紀元。

三　共同購入

當一八四四年十二月，英國洛乞台爾（Rochdale）有貧民二十八人，合資二十八金鎊，開一消費公店，專向生產者躉購日用物品，而以公平之價，售之於股東；是爲消費協濟會之起原。此種協濟事業，世稱爲洛乞台爾式之協濟會。其組織雖與地方公社，同一宗旨，而其方法則頗不同。此種消費公店之特色，乃在於每一股東所投之股份，不得在一股以上，而其贏利，則並不照股分派，乃照股東購買貨物之多少以定之；購買貨物多者，得多派紅利，而少者則否。在英國各地消費公店，通常每股爲英金五鎊，至年終分紅之際，假如其人曾在店中購取一百鎊之貨，則大率可派得紅利六鎊；是不啻間接減輕消費者之生活負擔也。

在現在經濟組織非常複雜之時代，日用物品自直接生產者以入於消費者，其間須經過許多仲賣商之手；故消費者所納之代價，其一部分乃至大部分全爲仲

賣商所中飽。消費公店之原則，乃在使物品得自生產者移入消費者，而未經仲賣商之手；如是則於消費者之擔負，必減輕許多，其便利於中下階級之人民，自不待言。此種洛乞台爾式之協濟會，現在在英國共有一千五百所，有範圍甚小者，有範圍甚大而每月營業至一百萬元者；此種協濟會所經營之事業，有批發會，有工廠，有農場，有商船，皆以同一之主義方法經營之。其於英國國民經濟，影響甚大焉。

四　共同賣出

謀減輕消費者之擔負，於是有共同購入之制；反之謀增加生產者之收入，則又有共同賣出之制。共同賣出與共同購入，雖若相反，而其宗旨在於免除仲賣商之漁利，則未嘗有異也。共同賣出者，乃聯結生產者，組織協濟會，而由此協濟會司仲賣之責；其賣出所獲之贏利，則按照產品之多寡，仍還於生產者；如是則生產者不啻得消費者所納物價之全部，而不至爲仲賣商所扣剋矣。

經營共同賣出之協濟事業，當推丹麥爲最發達。丹麥土地肥沃，農產饒富，其農業係小農制，其全國小貧農人，每人至少亦當爲一協濟會之會員；其生產之貨品，即由此協濟會代爲輸出於國外。計由丹麥協濟會代理，輸出外國之牛乳，較世界其餘各國之牛乳輸出爲尤多。此項輸出品所獲之贏利，仍以歸諸直接生產之農人，按其生產多少，以爲分配之標準。如現在倫敦諸民，每日晨餐所須之鮮菓，鮮魚，鹹肉，甜菜，糖蜜等品，皆從丹麥協濟會所轉售而來。丹麥本爲一貧乏之農業國，與其四鄰工商繁盛之國相較，自不免相形見絀；而在近三十年中，所以能轉貧爲富，家給戶足者，胥協濟會之力也。

此種協濟共賣制，舍丹麥外，其他諸國農民，多有倣行者；如美國加里福尼亞在數年前，農產物輸出，全恃輸出商之轉運，現在則多由協濟會代理，使生產之農民，可多獲贏利。且如鮮菓等品由協濟會代售，轉運較速，則貨品自比從前爲精良。又穀麥之出售亦然，現在美國協濟販穀會，已有數千所之多；其組織方法，均與丹麥

之農產輸出協濟會相同焉。

五　協濟銀行

今如有人，有一細小用途，欲向銀行貸款，則必多困難；然若聯合多人共貸之，則自較易。又如有人，略有微蓄，欲謀投資，必甚困難，然聯合多人，共同投資，則自較易。協濟銀行卽本此原則而成者也。協濟銀行之制，在德國最稱發達，其餘歐美各國，則多倣德制，相率效行。此種協濟銀行多歸政府設立，亦稱農業銀行或實業銀行；其宗旨在使農民得向銀行貸取款項，供購買土地，建設房屋，增購農具，改良農事之用。農民既得此款項，則可利用之以謀增加其生產，迨收穫後則附加低利息，償還貸款於銀行中，或分年償還之。此種協濟銀行，雖皆以共同貸款為原則，而其組織方法，則各國互有不同，茲姑從略焉。

六　各國協濟事業之統計

舍上述數種以外，尙有共同生產共同建屋等，均屬協濟事業範圍以內。總之以近世協濟會之發達，凡屬經濟上各項事業，幾均有協濟經營以謀分子利益之趨向。此乃與近世經濟上個人主義相背馳之一特別現象也。現在歐美各國，協濟事業之發達，有一日千里之勢；據近年統計，歐美各國人民入協濟會者，與其人口之比較如下表：

國別	比較
丹麥	四人中有一人
瑞士	十人中有一人
奧國	十三人中有一人
德國	十三人中有一人
羅馬尼亞	十三人中有一人

比利時	十五人中有一人
芬蘭	十五人中有一人
荷蘭	十六人中有一人
俄國	十六人中有一人
英國	十六人中有一人
日本	一百人中有一人
加拿大	三百人中有一人
美國	一千人中有一人

總之此種協濟事業之勃興，爲近世經濟史上可注意之事。蓋以近代個人資本主義之發達，自由競爭之慘酷，以互助生活爲基礎之協濟事業，實爲唯一之對症良藥故也。就吾國現狀而論，近年工商業逐漸發達，產業繁興，一切輸出輸入，均須經過許多仲賣人之手，致生產者與消費者，兩受其損；苟能組織消費人公店及輸

出協濟會其利裨於人民者必非淺尠又我國爲小農制之國農業之所以未能發展，由於農產輸出困難者半，由於農民資本缺乏，無力改良者又半；故爲今之計，當廣設農業銀行，以便農民之借貸，提倡共同出賣，以利農產之輸出，辦理消費協會，以減農民日常生活之負擔。行之既久，則不難收家給戶足之效，以視空談社會主義，民生政策，其利益有不可同日而語矣。



俄國之協濟事業

美國 J. V. Bubnoff 著
羅羅 譯

假使俄國猶有一線之生機，得幸免於滅亡，則唯賴有協濟會而已；假使俄國經革命之後，不至損及其國脈，則亦唯協濟會之力而已。蓋俄國之協濟組織，爲其國民生活上平安鞏固之礎石，至於近年，其勢力尤日益增大；凡研究俄事者，固未可加以蔑視也。

吾人恆視工商階級及其所營之經濟事業，爲唯一之創造勢力，而於民衆之獨立的經濟事業，則漠視之；然於俄國革命史觀之，則有以知其不然矣。蓋政治組織，有時而頹廢，工商階級，有時失其勢力，而不能遂行其經濟上之職務，卽地方自治

組織，亦有時而破裂；唯協濟事業，則雖經革命之軒然大波，而未遭其摧殘。俄濟會，產生於專制政體之下，其間由君主政府而移於克倫斯基政府，由克倫斯基政府而移於過激政府，政局雖如何激盪變動，而全國之協濟組織，則安穩如故，未嘗絲毫爲政潮所動搖；是亦可見其勢力之堅固矣。

當一八六五年，俄國第一消費公店（Consumers' Store）成立，是爲俄國協濟組織之濫觴。厥後三十年中，俄國之協濟事業，雖漸有進步，然其於人民經濟生活上，勢力殊甚微弱，未能引起世人之注意。迨至一八九五年，是爲俄國協濟事業之一新紀元；蓋從前俄政府嘗恐協濟事業危及公衆之秩序與安寧，故未加以提倡，至是爲謀農民利益起見，經濟政策，不能不有所變動，於是維德伯爵（Count Witte）首先倡行一種小發貸款制，使全國人民，得以低利率向公家貸取小資本，全國貸款協濟會，因此大增。嗣後至一九〇五年，俄國第一次革命起，事雖未成，而民氣爲所激發，人民漸覺結合之必要，各地小協濟會，數目激增；同時各協濟會之

地方聯合團體，及指導全國各聯合團體之中央機關，均組織告成；於是逐漸發展，乃遂有今日之盛也。

考俄民之經濟生活，有三大特點：第一則爲農民；蓋俄國人口，以住居鄉間之農民，居最大多數，有數處地方，其人口之住居都市者，僅百分之十，以全國平均計之，則住居城市者，約占全人口百分之三十，而住居鄉間之農民，則占百分之七十也；俄國農民所耕種之土地，多歸鄉社公有，農民對於政府，同負償付田租之責；因此協濟事業之推行，頗見順利，鄉間到處有信用協濟會，對國家擔保債務之償還；其事業蓋於農民有無限之便利也。

第二特點，則爲小工業之勞動者；俄國勞動者向無結合勞動團體之權，工場監察員及政府官吏，對於工人，取締綦嚴；因此俄國工人實際上與農民無異，舍個人從事工作外，其家屬仍恃土地爲活；衣凡諾華華士納散斯克 (Ivanovo-Voznessensk) 俄國之棉業中心地也，其地人口十萬，工人居其多數；此等工人之多數，

均住居於附城之鄉間；雖如莫斯科及彼得格勒等大城中，每歲逢復活祭，（延長二星期至三星期）城中多數工人，亦多赴鄉，與其家屬歡敍；故其生活狀況，完全與農民無異也。

第三特點，則爲貪婪之鄉村商人；此等商人，多以盤剝鄉民之重息爲業；自酒類歸國家專賣法頒布後，此等商人往往任爲收稅人，因此享有支配酒類之權力，而得壟斷鄉里之一切事業；又俄國於一九〇九至一九一一年間，頒布新法，准鄉社土地售歸個人佔有，因之鄉間狡惡之資本家，多收買貧農之耕地，以制農人死命；其情形亦正與鄉村商人相同也。

俄民經濟生活，有此三特點，故其協濟事業，極易發展；且與各國情形不同，各地信用協濟會及消費協濟會，事業甚爲發達。此等協濟會之於農民，非特貸以資本，及對政府保證信用而已，且各地信用協濟會，多購買農業機械農具，以供農民之用，更代農民售出及貯藏穀類。其他如組織教育會，建築道路，裝設電話，開辦消費

公店及磨番薯廠所等凡有關於農民福利者，無不量力爲之；宜其爲農民之所贊助矣。

因俄國鄉間，多貪婪之小商，故協濟會尤易得人民之信用。此等小商，其貨品往往以較原值二倍之價，售諸農民，貸款則須納年息五分；（百分之五十）然苟從信用協濟會貸款，則年息僅一分二釐，又從消費公店購物，其價目僅照原值增百分之二十至三十；彼此相較，則俄國農民之視協濟會爲『上帝所遺之福星，』不亦宜乎？

當一九一四年，全俄已有協濟會三萬所，會員一千一百萬人。會務雖甚發達，然其在產業上經濟生活上所占勢力，猶未堅固；迨歐戰發生，協濟會驟占重要地位，於是其事業乃非常發展。蓋戰時軍用食物及糧米，需用甚亟，不得不取給於小生產者；而協濟會則與政府訂約代辦，任小生產者與政府間之仲賣人，又因戰時火車車輛缺乏，運輸不便，政府特促令各地協濟會，組織聯合團體及中央機關，俾收

指臂相使之效；中央協濟機關，關於購買及分配農業機械，農具，繩索，殺蟲劑，殺菌劑，種子，肥料等，皆由政府與以援助；款項匯兌，均由莫斯科那勞特尼銀行（Moscow Narodny Bank 卽中央協濟銀行）司其事；關於鐵道運送及尋覓噸位等，則政府任之。自一九一五年初，政府承認協濟會爲戰時事業，凡在協濟會服務者，免其軍役。其時俄國下議院曾提出某種法案，規定協濟會之設立及其活動，免受警察之干涉。協濟會與政府關係之深，亦可想見矣。

一九一七年，革命成功，新政府第一事，卽徵集全國協濟會，以爲政府之助，不特以供給糧食分配食料委託協濟會而已，且更託協濟會代徵軍事公債。新政府幷聘用協濟運動之領袖人物，畀以重任，通過協濟會法，且計劃設一協濟專部。故自一九一七年三月至十一月之間，實俄國協濟會空前絕後之全盛時期也。

協濟會辦理食物之購買分配事項，因而發生一問題，卽在俄國製造品之供給缺乏是也。協濟會爲供給需要起見，於是紛紛從事於工業計劃，各地鋸木廠麵粉

廠騾形增加，或由協濟會自行建立，或向他家購買。此外又努力於教育事業，學校也，報章也，小册子也，書肆也，印刷所也，由協濟會所設者到處皆是。事業亦可謂盛矣。

過激派之崛起，爲俄國協進事業之第三時期，而亦最有趣味之時期也。在第一時期，俄國君主政府，對於協濟事業之進行，阻止唯恐不力；在第二時期，克倫斯基政府加協濟會以厚望，而竭力提倡獎進之；至第三時期則不然，過激派設一『國有』之鐵褥，（按相傳古希臘有大盜名 Procrustes，有被捕者，盜輒置之於鐵褥，如其人軀幹較長於鐵褥，則斷之使齊，若較短，則強引長之，以示必就其範之意。）強令人就其範圍，謀擴大協濟運動，使成爲國有事業。然卒爲協濟會中人所反抗，未獲成功。不寧唯是，過激派秉政後，產業組織，完全破棄；過激政府爲維持地位起見，不能不求助於協濟會，特以某種特權及津貼給與協濟會。觀於一九一八年四月十一日過激政府對協濟會所下命令，於協濟事業，並未反抗；可見新政府之已

降服於協濟會矣。

然協濟事業範圍愈益擴張，則其前途所伏之危險，亦愈益重大。近年俄國因商貨缺乏，私人營業，多歸失敗，故消費協濟會非常發達，遂漸涉及投機事業；偶一不愼，則陷於失敗。貸款協濟會亦然，多因投機而瀕於危險。所幸俄國經營協濟事業之領袖人物，多謹愼而長於營業，深知目前協濟事業，雖極發達，然非善於維護，則難以持久；故皆努力設法，以防其萬一之傾覆也。

協濟會之貸款事業，亦極發達，因之莫斯科那勞特尼銀行之營業，幾無與倫比。當一九一七年一月一日該銀行貸負相抵之餘款，爲八千三百萬盧布；至是年八月一日，則增至十二萬五千萬盧布；又一九一七年份，俄國協濟會貸出之款，共凡四萬零九百萬盧布，僅一九一八年六月一個月間，貸出之款，達二萬八千五百萬盧布。

俄國協濟事業，發達如斯；然俄民猶以爲未足，更謀將製造廠，磨坊，棉花栽植地，

商船等，均歸協濟會經營。彼等之理想，在以協濟會掌俄國經濟生活上唯一之權力，而將一切私人資本盡行驅出於農工商業之外。然此種過度之擴張，要非俄國協濟會前途之福；蓋以協濟會代一切之私人企業，其事爲不可能，且轉足敗已成之事業。故俄國協濟會於此當知所戒懼，善事保守也。

俄民對於農業協濟問題，尤當特別注意；蓋今日俄國農民，已脫離農奴制及鄉社公有制之束縛，漸能自振；此多數之新農民，實於小資產階級無資產階級勞工階級以外，自成特殊之階級地位，且今後西歐各國之待供給於俄國者甚多；將來農業協濟會對於此等獨立經營之農民，所負責任，殊非細小也。此外在俄國之工業社會中，協濟事業之進步，尤爲神速。蓋近年食糧之缺乏，其受困最甚者，厥爲工人階級；而各工業都會中協濟會所辦之分配事業，實與工人以莫大之恩惠；故在俄國秩序恢復以後，各都會及工業中心地之消費協濟會，必歸工人所支配，而工人將成爲協濟事業中之重要分子，有必然也。

協濟會在俄國之內，固已占非常強大之經濟勢力；惟俄國不能始終與世界隔絕，俄國所需要者爲製造品，必有賴於他國之輸入；俄國所剩餘者爲農產物，又有待於國外之輸出；故此後俄國協濟會之大問題，乃國際貿易之問題也。俄國前途之發展，及其人民之福利，惟賴此問題之解決而已。然則吾美及他國，可不與俄國從速恢復商業關係，且對於俄國唯一顚撲不破之經濟組織，竭力加以維護乎？

Cooperation

Commercial Press, Limited

中華民國十二年十二月初版

（東方文庫）合作制度一冊

（每冊定價大洋壹角）

（外埠酌加運費匯費）

編纂者　東方雜誌社

發行者　商務印書館

印刷所　商務印書館　上海北河南路北首寶山路

總發行所　商務印書館　上海棋盤街中市

分售處　商務印書分館　北京天津保定奉天吉林龍江　濟南太原開封鄭州西安南京　杭州蘭谿安慶蕪湖南昌漢口　長沙常德衡州成都重慶瀘縣　福州廣州潮州香港梧州雲南　貴陽　張家口　新嘉坡

三七七一分

東方文庫目錄

〔1〕辛亥革命史
〔2〕帝制運動始末記
〔3〕壬戌政變記
〔4〕歐戰發生史
〔5〕大戰雜話
〔6〕戰後新興國研究(二冊)
〔7〕華盛頓會議
〔8〕俄國大革命記略
〔9〕勞農俄國之考察
〔10〕蒙古調查記
〔11〕西藏調查記
〔12〕世界之秘密結社
〔13〕世界風俗談
〔14〕日本民族性研究
〔15〕中國改造問題
〔16〕代議政治
〔17〕歐洲新憲法述評
〔18〕領事裁判權
〔19〕新村市
〔20〕貨幣制度
〔21〕社會政策
〔22〕合作制度
〔23〕農荒豫防策
〔24〕近代社會主義
〔25〕馬克思主義與唯物史觀
〔26〕社會主義神髓
〔27〕婦女運動(二冊)
〔28〕婦女職業與母性論
〔29〕家庭與婚姻
〔30〕新聞事業
〔31〕東西文化批評(二冊)
〔32〕中國社會文化
〔33〕哲學問題
〔34〕現代哲學一臠
〔35〕西洋倫理主義述評
〔36〕心理學論叢
〔37〕名學稽古
〔38〕近代哲學家
〔39〕柏格遜與歐根

〔40〕克魯泡特金
〔41〕甘地主義
〔42〕戰爭哲學
〔43〕處世哲學
〔44〕羅素論文集（二冊）
〔45〕究元決疑論
〔46〕科學基礎
〔47〕宇宙與物質
〔48〕相對性原理
〔49〕新曆法
〔50〕進化論與善種學
〔51〕迷信與科學
〔52〕笑與夢
〔53〕催眠術與心靈現象
〔54〕食物與衞生
〔55〕石炭
〔56〕鐳錠
〔57〕飛行學要義
〔58〕科學雜俎（四冊）
〔59〕近代文學概觀（二冊）
〔60〕文學批評與批評家
〔61〕寫實主義與浪漫主義
〔62〕近代文學與社會改造
〔63〕近代戲劇家論
〔64〕近代俄國文學家論
〔65〕但底與哥德
〔66〕莫泊三傳
〔67〕美與人生
〔68〕藝術談概
〔69〕近代西洋繪畫（二冊）
〔70〕國際語運動
〔71〕考古學零簡
〔72〕開封一賜樂業教考
〔73〕元也里可温考
〔74〕東方創作集（二冊）
〔75〕近代英美小說集
〔76〕近代法國小說集（二冊）
〔77〕近代俄國小說集（五冊）
〔78〕歐洲大陸小說集（二冊）
〔79〕近代日本小說集
〔80〕太戈爾短篇小說集
〔81〕枯葉雜記
〔82〕現代獨幕劇（三冊）


EAST-ASIAN LIB. UNIVERSITY OF TORONTO
3 1761 03156 6888